

Nuray CEBECİ
Hüseyin YENER

Celal Bayar Üniversitesi Alaşehir Meslek Yüksek
Okulu, Alaşehir, Manisa
e-posta: nuray.cebeci@cbu.edu.tr

Manisa İli Sarıgöl İlçesi Bağ İşletmelerinin Pazarlama ve Örgütlenme Durumu Üzerine Bir Araştırma

A research on the general status of vineyard enterprises'
marketing and organization in Sarıgöl, Manisa

Alınış (Received): 31.03.2013 Kabul tarihi (Accepted): 04.04.2013

Anahtar Sözcükler:

Bağ işletmesi, sofralık üzüm, pazarlama,
kooperatifçilik

Key Words:

Vineyard enterprises, table grape,
marketing, cooperative

ÖZET

Bu çalışma sofralık çekirdeksiz üzüm üretimi ve pazarlanması açısından Türkiye’de ve Ege bölgesinde büyük önem taşıyan Manisa ili Sarıgöl ilçesindeki bağ işletmelerinin sofralık üretim ve ürün pazarlanmasının durumunu belirlemek ve üretim ile pazarlamadaki sorunları ortaya koyarak çözüm önerileri geliştirmek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada, oransal örnek hacim formülü kullanılarak belirlenen 129 bağ işletmesinde yapılan anket verileri, aritmetik ortalamalar ve yüzde hesaplamaları ile değerlendirilmiştir. Araştırmada elde edilen bulgulara göre, bağ işletme sahiplerinin büyük bir kısmının yaşı 41’in üzerindedir ve eğitim düzeyi düşüktür. Bağcılık yörede aile işletmeciliği şeklinde yapılmaktadır. İlçede sofralık üzüm satış kooperatifi yoktur. Kuru üzüm satış kooperatifine ortak olma oranı %32.56’dır. Yörede yüksek oranda çekirdeksiz sofralık üzüm üretimi yapılmaktadır. Bağ işletmeleri, ürünü iklim etmenlerinden korumak amacıyla %89.92 oranında Ağustos ayı içerisinde kanaviçe ile örtmekte ve üzüm hasadını Ekim ayı sonuna kadar uzatmaktadır. Bağ işletmelerinin büyük bir kısmı mevcut pazarlama sisteminden memnun değildir. Sofralık üretimin geleceğini garanti altına almak için kooperatifleşme gerekli görülmektedir.

ABSTRACT

This study has been conducted to determine the status of table grape production and product marketing of vineyard enterprises in Sarıgöl, Manisa, which is of great importance in Turkey and in the Aegean Region in terms of seedless table grape production and marketing, and also to put forward solution proposals by stating the problems in production and marketing. The data of the survey, which was conducted in 129 vineyard enterprises defined through the use of the finite population proportional sample size formula, have been evaluated by arithmetic averages and percentage calculations. According to the findings of the study, the majority of business owners is over 41 years of age and has a low level of education. Viticulture is done as a family business in the region. There is no table grape sales cooperative in the town. Partnership with raisin sales cooperative has been found to be at a rate of 32.56%. Vineyard enterprises cover up the product with canvas in August in order to protect the product from climatological factors at a rate of 89.92% and extend the grape harvest until the end of October. The majority of vineyard enterprises aren’t satisfied with the current marketing system. Cooperation is necessary to ensure the future of table grape production.

GİRİŞ

Türkiye bereketli toprakları, uygun iklim özellikleri ile bağcılık için her zaman önemli bir üretim merkezi olmuştur. Bağlardan elde edilen üzümlerin çok amaçlı olarak değerlendirilebilmesi (sofralık, kurutmalık, şarap, pekmez, köfter, sucuk, pestil vb.) bağcılığın, ülkemiz ekonomik ve sosyal hayatında her zaman önemli bir yer tutmasını sağlamıştır. 2011 yılı verilerine göre, Türkiye’de 472.545 ha bağ alanı olup, yaklaşık 4.296.351 ton üzüm üretilmektedir. Üretilen üzümün % 52.81’i sofralık, %36.36’ı kurutmalık ve % 10.83’ü şaraplık çeşitlerden oluşmaktadır (TUIK, 2012). Türkiye bağcılığında, Ege bölgesi bağ alanı ve üretim yönünden birinci sırada yer almaktadır. Ege bölgesinde başta Gediz nehri ve kollarının oluşturduğu vadilerde, yamaç ve ova kesiminde, ayrıca az miktarda Büyük Menderes havzasında üzüm yetiştiriciliği yapılmaktadır. 2011 yılı verilerine göre, Ege bölgesi toplam bağ alanı 139.802 ha olup, bunun 98.011 ha’ ı kurutmalık ve sofralık çekirdeksiz bağ alanından oluşmaktadır. Türkiye’nin kurutmalık + sofralık çekirdeksiz bağ alanınının 101.713 ha olduğu düşünüldüğünde, bu üretim şeklinde Ege bölgesinin ülkemiz açısından ne kadar önemli olduğu net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de üretilen kurutmalık +sofralık çekirdeksiz üzümün % 98.15 gibi büyük bir kısmı Ege Bölgesi’ nde üretilmektedir. Manisa ili bölgede 67.392 ha alan ile % 70.80, 1.351.316 ton üretimi ile %81.06’lık bir yer tutmaktadır. Araştırma yöresini oluşturan Sarıgöl ilçesi ise Manisa

ilinde 7745 ha bağ alanı ile %11.16, 130.556 ton üretimi ile %9.66’lık bir paya sahiptir (TUIK, 2012).

Türkiye dünyada en büyük çekirdeksiz kuru üzüm üreticisi ve ihracatçısı konumundadır. Türkiye de son 10 yılda gerçekleşen ortalama ihracat 218 bin ton civarında olup bu rakam dünya ihracatının %35-40’na karşılık gelmektedir (Çizelge.1). Türkiye bu oranla dünya çekirdeksiz kuru üzüm fiyatlarının oluşmasında önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye’nin çekirdeksiz kuru üzüm rekoltesi ortalama 250 bin ton civarındadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2012). Yıllık iç tüketim miktarı ise 40-50 bin ton dolaylarında olup herhangi bir artış göstermemektedir. Yıllık ortalama ihracatın 218 bin ton civarında olduğu düşünülürse, özellikle rekoltenin yüksek olduğu ve kalite yönüyle ihracatta sorun yaşandığı yıllarda kuru üzüm piyasasında arz fazlası sorunu gündeme gelmektedir (Ege İhracatçılar Birliği, 2012). 2004-2011 yılları arasında bağ alanlarında % 7.5 civarında bir azalma, üretim miktarında ise %25 civarında bir artış meydana gelmiştir (TUIK, 2012). Bağ alanlarının azalmasına rağmen, üretim miktarında meydana gelen artış ve kuru üzüm pazarının da çok fazla değişmemesi, üreticileri çekirdeksiz üzümde sofralık yetiştiriciliğe yönlendirmiştir. Ayrıca, sofralık üzüm pazarındaki alıcıların talepleri doğrultusunda diğer çekirdekli ve çekirdeksiz sofralık çeşitleri de gündeme taşımıştır. Dünya sofralık üzüm dışsatımında Türkiye kuru üzümdeki performansı göstereme-mekle birlikte % pay olarak son on yılda 2.31’den 6.25’e ulaşmıştır (Çizelge. 1).

Çizelge 1. Dünyada Ve Türkiye’de Sofralık Üzüm Dışsatım Durumu(Miktar: bin ton, Değer: milyon \$)

Table 1. Table grape export status in the World and in Turkey(Quantity:thousand tons, Value: \$ million)

Ülke/	Şili		İtalya		ABD		Meksika		Hindistan		Türkiye		Dünya		¹ TM/DM ² *100
	M	D	M	D	M	D	M	D	M	D	M	D	M	D	
2000	676	523	625	479	346	455	115	104	21	18	65	29	2.812	2.502	2.31
2001	631	460	627	532	346	476	98	110	14	13	79	33	2.747	2.493	2.87
2002	655	659	480	428	371	494	129	129	25	22	77	32	2.714	2.694	2.83
2003	888	708	513	532	366	515	167	148	26	23	99	51	3.121	3.135	3.17
2004	693	592	465	482	391	591	120	109	35	24	159	82	3.064	3.293	5.19
2005	738	660	495	567	446	694	190	157	54	48	156	91	3.424	4.111	4.55
2006	823	772	417	499	290	497	112	109	85	66	151	66	3.427	3.976	4.40
2007	1.553	983	447	705	387	704	177	154	97	77	170	94	3.627	4.934	4.68
2008	821	969	507	841	424	787	156	148	118	85	202	169	3.846	5.265	5.25
2009	850	1.155	394	588	375	759	128	119	117	89	188	155	3.808	5.666	4.93
2010	781	1.345	479	744	407	831	171	157	129	102	238	204	3.804	6.227	6.25

¹TM: Türkiye sofralık üzüm dışsatım miktarı, DM² : Dünya sofralık üzüm dışsatım miktarını sembolize etmektedir. Kaynak: FAO, 2011.

Türkiye genelinde üretilen sofralık çekirdeksiz üzümün %94.89'u Ege Bölgesinde, Ege bölgesi üretiminin %59.82'i Manisa'da, Manisa üretiminin %26.38'i de Sarıgöl ilçesinde gerçekleşmektedir (Çizelge.2). Sarıgöl ilçesindeki bu tür üretiminin Türkiye içerisindeki payı ise yaklaşık %15 civarındadır (TÜİK, 2012). Sarıgöl'de üretilen sofralık üzümün büyük bir kısmı Sultani çekirdeksizdir. Ancak son yıllarda ilçede; Superior Seedless (Sugarone), Red Globe, Crimson Seedless, Flame Seedless, Alphonse Lavallee ve Royal gibi dünya piyasasında önemli yere sahip çeşitler de yetiştirilmeye başlanmıştır (Altındişli, 2011). Dünyada sofralık üzüm ticareti açısından büyük bir rekabetin söz konusu olduğu ve bu rekabetten başarı ile çıkmak için ürün kalitesi ve standartlarının artırılması gerektiği ifade edilmektedir (Altındişli,

2011). Sarıgöl ilçesi bu açıdan bölgede en iyi uygulamaların yapılmaya çalışıldığı bir yöredir. Ancak, pazarlama konusunda yaşanan olumsuzluklar, üreticilerin bu konudaki çabalarının baltalamaktadır. Sofralık üzüm pazarlanması ile ilgili mevcut durum ile üretici taleplerinin ortaya konması ve çözüm önerilerinin geliştirilmesi yöre ekonomisi ve sosyal yaşamı açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, sofralık üzüm üretimi açısından ülkemizde önemli bir yere sahip olan Sarıgöl ilçesinde, kaliteli ve standartlara uygun sofralık üzüm üretimine yönelik üretici uygulamaları, mevcut pazarlama sistemi, pazarlamada karşılaşılan sorunlar ve sorunların çözümüne yönelik üretici talepleri ve çözüm önerileri ortaya konmaya çalışılmıştır.

Çizelge 2. Türkiye'de, Ege Bölgesinde ve Manisa'da Sultani Çekirdeksiz Sofralık Üzüm Üretimi
Table 2. Sultani Seedless Table Grape production in Turkey, in the Aegean Region and in Manisa

Yıllar	Türkiye		Ege bölgesi		Ege bölgesinin Türkiye'deki payı		Manisa		Manisa'nın Ege Bölgesindeki payı		Sarıgöl		Sarıgöl'ün Manisa'daki payı	
	Alan (ha)	Üretim (ton)	Alan (ha)	Üretim (ton)	Alan %	Üretim %	Alan (ha)	Üretim (ton)	Alan %	Üretim %	Alan (ha)	Üretim (ton)	Alan %	Üretim %
2004	35.000	400.000	32.429	383.613	92.65	95.90	11.727	206.888	36.16	53.93	2.147	45.000	18.31	21.75
2005	34.000	400.000	31.431	379.320	92.44	94.83	11.037	205.056	35.12	54.06	2.397	53.675	21.72	26.18
2006	34.197	496.158	31.656	474.427	92.57	95.62	13.964	310.967	44.11	65.55	4.380	142.800	31.37	45.92
2007	34.721	424.937	31.540	394.313	90.84	92.79	13.830	243.749	43.85	61.82	4.380	99.960	31.67	41.01
2008	35.478	480.501	32.203	453.535	91.05	94.39	14.775	297.773	45.74	65.66	4.600	93.917	31.13	31.54
2009	35.724	561.538	32.638	533.376	91.36	94.99	14.746	331.142	45.18	62.08	4.600	101.250	31.19	30.58
2010	35.509	553.803	32.356	521.556	91.12	94.18	14.997	308.323	46.35	59.12	4.600	79.663	30.67	25.84
2011	35.541	572.156	32.195	542.900	90.59	94.89	15.325	324.782	47.60	59.82	5.025	85.676	32.79	26.38

Kaynak: TÜİK, 2012

MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmanın ana materyalini ilçe merkezi ile ilçeye bağlı ve bağcılığın en yoğun olduğu 20 köyden seçilen 129 bağ işletmesinden anket yoluyla elde edilen veriler oluşturmuştur. Anketler 2011 yılında yapılmıştır. Diğer materyali ise; başta T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı olmak üzere Türkiye İstatistik Kurumu, Ekonomi Bakanlığı, Borsa ve Ticaret Odaları kayıtları, Ege İhracatçılar Birliği Kayıtları oluşturmaktadır. Ayrıca, konu ile ilgili tez, makale, çalışma ve faaliyet raporları, ilgili meslek odalarının görüş ve beyanatları, FAOSTAT dünya istatistikleri gibi kaynaklardan derlenen verilerden de yararlanılmıştır.

İlçede, anket çalışması yapılacak yörelerin belirlenmesinde Gıda Tarım ve Hayvancılık İlçe Müdürlüğünden alınan yöre hakkındaki istatistik veriler değerlendirilmiştir. Belirlenen yörelerde anket uygulanacak örnek sayısının belirlenmesinde oransal örnek hacmi formülü kullanılmıştır (Miran, 2002). İlçe müdürlüğü kayıtlarına göre 6494 bağ işletmesinden %95 güven aralığı ve % 8.5 hata payı dikkate alınarak 129 adet örnek seçilmiştir. Örneklerin merkez ve köylere dağılımında, tarım danışmanlarından alınan teknik bilgiler ışığında bağ alanlarının ve bağcılık uygulamalarının yoğunluğu dikkate alınmıştır. Anket verileri, bağ işletme sahipleri ile yüz yüze görüşme yapılarak oluşturulmuştur. Anketlerin değerlendirilmesinde

aritmetik ortalama, yüzde hesaplamalara, diğer verilerin analizinde indeks hesaplamalarına da yer verilmiştir.

ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

Sarıgöl ilçesinde incelenen bağ işletme sahiplerinin yaş ve yaşa göre eğitim durumu Çizelge 3'de verilmiştir. Buna göre bağ işletme sahiplerinin % 50.39'u 41-60 yaş arasında, %38.77'si 41 yaşın altında, %10.85'inin 60 yaşın üzerinde olduğu tespit edilmiştir. 30 yaşın altında ve 60 yaşın üzerinde bağcılık yapan

üretici oranı azdır. Genelde bağcılık yapan işletme sahipleri yaşlarının 31-60 arasında yoğunlaştığı söylenebilir. Üreticilerin eğitim düzeyleri incelendiğinde % 59.69'unun ilkokul mezunu olduğu görülmektedir. Lise ve üniversite mezunu olan üretici oranı çok düşüktür. Bu sonuçlar, bağ işletme sahiplerinin eğitime çok fazla önem vermediği ve geleceğini bağcılığa bağladığını göstermektedir. Manisa Merkez ile Sarıgöl ve Alaşehir ilçelerindeki bağ alanlarında yapılan bir çalışmada da ilkokul mezunu üretici oranı % 70.09 bulunmuş ve eğitim düzeyinin düşük olduğu tespit edilmiştir (Karabat, 2007).

Çizelge3. Bağ İşletmeleri Üreticilerinin Yaş Grupları ve Yaş Gruplarına Göre Eğitim Durumları
Table3. Age Groups of vineyard enterprise producers and their education levels by age

Yaş Grubu	30'dan küçük		31-40 arası		41-50 arası		51-60 arası		60 +		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlkokul	5	3.88	10	7.75	26	20.6	24	18.60	12	9.30	77	59.69
Ortaoku	10	7.75	7	5.43	2	1.55	3	2.33	1	0.78	23	17.83
Lise	4	3.10	7	5.43	6	4.65	1	0.78	1	0.78	19	14.73
Üniversite	3	2.33	4	3.10	0	0.00	3	2.33	0	0.00	10	7.75
Toplam	22	17.06	28	21.71	34	26.36	31	24.03	14	10.85	129	100

Yöre bağ üreticilerinin tarım kuruluşlarıyla ve kooperatif örgütlerle olan ilişkileri ele alındığında öncelikle akla Tarım Satış Kooperatifi ve Tarım Kredi Kooperatifi, mesleki kuruluşu olarak da Ziraat Odası gelmektedir. Yöredeki tüm bağ işletmelerinin bu kooperatiflere ortaklık durumu incelendiğinde, % 32.56'nın Tarım Satış Kooperatiflerine, % 39.53'nün Tarım Kredi Kooperatiflerine % 88.37'sinin de Ziraat Odasına ortak olduğu görülmüştür (Çizelge.4).

Ege bölgesinde yapılmış olan benzer bir çalışmada tarım satış kooperatiflerine ortak üretici oranının % 60, tarım kredi kooperatiflerine ise % 35 oranında olduğu belirtilmiştir (Işın ve Özerin, 1997). Sarıgöl ilçesinde sofralık üretimin ön plana çıkması ve kooperatif ortaklık koşullarının üreticiye zorlaması, tarım satış kooperatifine ortaklığın, işletme sayısına göre düşük oranda gerçekleşmesine neden olmaktadır.

Çizelge 4. Sarıgöl'de İncelenen Bağ Üreticilerinin Yörede Tarım Kooperatiflerine Ortaklık Durumu
Table 4. Partnership Status of Vineyard Producers studied in Sarıgöl in cooperatives in the region

Ortaklık durumu	Ortak		Ortak Değil	
	Sayı	%	Sayı	%
Kooperatif / kurum				
Tarım Satış Kooperatifi	42	32.5	87	67.5
Tarım Kredi Kooperatifi	51	39.5	78	0.5
Ziraat Odası	114	88.4	15	1.6

Alaşehir ve Buldan'da yapılan bir çalışmaya göre; Alaşehir'de işletme başına düşen bağ alanı ortalama 21.4 da, Buldan'da 16.4 da (Çoban ve Arkadaşları, 2001)), Ege bölgesinde yapılan bir çalışmaya göre de işletmelerdeki ortalama bağ arazisi genişliği 13.4 dekar (Işın ve Özerin, 1997) olarak bulunmuş ve üreticilerin % 90'ından fazlasının mülk arazilerde bağcılık yaptığı belirtilmiştir. Türkiye tarımında önemli sorunlardan

olan işletme arazilerinin parçalı oluşu, bağcılık işletmelerinde de ortaya çıkmaktadır. Ege bölgesinde yapılan çalışmada (Özerin, 1986; Boyacı 1993) bağ işletmelerindeki ortalama parça sayısı 2.5 dolayında, diğer bir çalışmaya göre (Çoban ve ark., 2001) Alaşehir'de ortalama parça sayısı 2.9, Buldan da 2.7 olarak tespit edilmiş olup, bu çalışmada ise Sarıgöl'de işletme başına düşen bağ alanı ortalaması

25.6 da, işletme başına düşen parça sayısı ise 2.76 olarak tespit edilmiştir (Çizelge.5). Oranlar birbirleriyle paralellik göstermektedir. Bu durum elde edilen

ürünün pazarlanmasında alıcıların fazla sayıda üreticiyle karşı karşıya kalması nedeniyle avantaj sağlamaktadır.

Çizelge5. Sarıgöl'de İncelenen Bağ İşletmelerinin Arazi Genişliği ve Arazi Parçalık Durumu

Table5. Vineyard Field Size and Number of Parcels of Surveyed in Vine-Growing Enterprises in Sarıgöl

Bağın genişliği (da)	İşletme	%	Parsel sayısı	İşletme	%
0-20	62	48.1	1-2	67	52.0
21-40	40	31.0	3-4	43	33.3
41-60	27	21.0	5-8	19	14.7
Ort. bağ genişliği	129	100.0	Ort. parsel sayısı	129	100.0
25.6			2.76		

İncelenen bağ işletmelerinin hangi amaçlı üretim yaptıkları Çizelge 6'da verilmiştir. Yörede daha önce yapılmış çalışmalarla bir karşılaştırma yaparak bir değerlendirme yapılabilir. Alaşehir bağcılarının çoğunluğunun üzümünü kurutmalık (%51.5), Buldan'da ise sofralık (%85) olarak değerlendirdikleri bildirilmiştir (Çoban ve arkadaşları, 2001). Bu çalışmada, Sarıgöl bağ işletmelerinin % 58.92'de sofralık, % 6.20'sinde kurutmalık, % 34.88'inde kurutmalık + sofralık üretim yapıldığı belirtilmiştir. Buna göre Sarıgöl'de bağcılığın sofralık üretimle ön plana çıktığı söylenebilir. Nitekim 2012 yılı itibariyle Sarıgöl yaş üzüm üretimi tahmini olarak 240 bin ton civarında olduğu ve bunun 120 bin tonunun sofralık olarak, 120 bin tonunun ise kurutmalık ve şaraplık olarak değerlendirildiği bildirilmektedir (Sarıgöl Ziraat Odası,2012).

Çizelge 6. Sarıgöl' de İncelenen Bağ İşletmelerinin Üretim Amacına Göre Dağılımı

Table6. Distribution of Surveyed Vineyard Enterprises in Sarıgöl

Üretim Şekli	Sayı	%
Sofralık	76	58.92
Kurutmalık	8	6.20
Kurutmalık + Sofralık	45	34.88
Toplam	129	100.00

Çizelge 7. Sarıgöl Bağ İşletmelerinde Bağların Örtü Altına Alınması

Table 7. Take covered up vineyards in Sarıgöl's vineyard enterprises

Bağ Örtülüyor mu?	Sayı	%	Evet ise kaç yıldır?	Sayı	%	Bağlar hangi tarihte örtülüyor	Sayı	%
Evet	116	89.92	1-2	17	14.66	15-30 Temmuz	1	0.98
Hayır	13	10.08	2-5	79	68.10	1-15 Ağustos	70	61.40
Toplam	129	100,0	5+	20	17.24	16-30 Ağustos	41	35.96
			Toplam	116	100.00	Daha geç	2	1.76
						Toplam	114	100.00

Sofralık üretimde bir bağdan sofralık amaçla kesilen ürün miktarı da büyük önem taşımaktadır. Bağ işletmelerinin % 51.16'sı Bağlarından % 60-80 oranında, % 29.46'sı % 80'den daha fazla oranda sofralık üzüm kesildiğini belirtmişlerdir.

Sofralık dışında kalan üzümün % 45.74'ü kurutulmakta, % 45.74'ü alkol ve şarap yapımı için yaş satılarak değerlendirilmektedir (Çizelge.8). Kurutulmuş üzümün % 84,5'i tüccara, % 15,5'i ise TARIŞ'e satılmaktadır.

Çizelge8. İncelenen Bağlarda Sofralık Amaçlı Satımda Üzümleri Sofralık ve Sofralık Dışı Değerlendirme

Table 8. Assessment of Grapes in Surveyed Enterprises as Table Grape and Other Table grapes Table and evaluation of the is surveyed non-

Sofralık satımda % kaç sofralık olarak kesiliyor?	Sayı	%	Sofralık dışındaki üzüm nasıl değerlendiriliyor?	Sayı	%
60-80	66	51.16	1.Alkol ve şaraba satılarak	59	45.74
80+	38	29.46	2.Kurutularak	59	45.74
Sofralık değil	25	19.38	3.Hiçbiri	11	8.52
Toplam	129	100,0	Toplam	129	100,0

Sofralık üretimin önemli pay aldığı Sarıgöl'de yöre üreticisinin % 55.04'ü mevcut pazarlama sistemini rahatsız edici bulurken % 44.96'sı memnun olduğunu belirtmiştir (Çizelge 9). Pazarlama sisteminde rahatsızlık nedenleri ise fiyatlardaki istikrarsızlık, ödeme garantisinin olmaması ve ödemelerin çok geç yapılması olarak sıralanmıştır. Bunların dışında, fiyatların düşük olması, sofralık kesim miktarının düşük olması ve üretim maliyetlerinin yüksekliği de ikinci derecede önemli neden olarak belirtilmiştir. Saptanan sorunlar bir diğer çalışmayla paralellik göstermektedir (Cebeci ve arkadaşları, 2010).

Sofralık üzüm pazarlanmasında yaşanan sorunların azaltılması amacıyla pazarlamada nasıl bir sistem

düşündükleri sorulduğunda; bağ işletmelerinin % 72.87'i kooperatifleşmenin gerekli olduğunu, % 16.28'i ihracatçıya ve tüccara doğrudan satışı tercih ettiğini, % 10.85'i ise kooperatif ve ihracatçı yöntemini önemsediklerini bildirmişlerdir (Çizelge 9). Görüldüğü gibi bağ işletmeleri kooperatifleşmenin gerekliliğine inanmakla birlikte, bu konuda herhangi bir girişimde bulunmamaktadırlar. Ege bölgesinde sofralık üretimde Sarıgöl önemli bir başarı sağlamış ve lider konuma taşınmıştır. Bu başarının devamının sürdürülebilmesi kooperatifleşme ile sağlanacaktır. Yörenin bu konuda teknik desteğe ihtiyacı olduğu bu çalışmada elde edilen sonuçlardan görülmektedir.

Çizelge9.Bağ İşletmecisinin Sofralık Üzümde Mevcut Pazarlama Sistemi Hakkında Görüş ve Önerileri

Table 9. Enterprise Owner's Comments and Suggestions about the Present Marketing System in Table Grapes

Yörede sofralık üzüm pazarlama sisteminden memnun musunuz?	Sayı	%	Sofralık üzümde üreticiler tarafından önerilen pazarlama sistemi	Sayı	%
Evet	58	44.96	1.Kooperatif	94	72.87
Hayır	71	55.04	2.Ihracatçı	16	12.40
Toplam	129	100.00	3.Tüccar	5	3.88
			4.Kooperatif ve ihracatçı	14	10.85
			Toplam	129	100,00

Bütün bunlara karşın yöredeki bağ işletmecisinin özellikle teknik konularda yöredeki tarım kuruluşlarına danışma durumu, konu uzmanlarına bakışı ve güvendiği kaynaklar da son derece önemlidir. Manisa'da sofralık üretim ve dışsatımda liderliği

oyunayan ve üzüm festivalleri düzenleyen ve ürününde marka olmak isteyen Sarıgöl bağ işletmelerinin uluslararası piyasada istikrarlı ve sağlam bir yer edinebilmesi için yakından takip edilmesi ve detaylı bir dizi analize tabi tutulmaları gereklidir. Bu arada sofralık

üzüm dışsatımında giderek azalan AB payına karşın son on yıldır dünya sofralık üzümde ikinci en büyük ithalatçı ülke olan Rus pazarının kaybedilmemesi gereklidir. Özellikle de talebi yıl boyu süren St. Petersburg ve

Moskova süpermarket pazarı Hedef Pazar olarak belirlenip yöredeki sofralık üretim planlaması buna göre yapılabilir (USAID, 2008).

Yörede sofralık üretimin yoğun olarak yapılması, üzüm hasadının Ege bölgesi geneline göre Ekimin sonuna kadar geciktirme çabaları sulama ve Azotlu gübre kullanım oranını arttırmaktadır. Bu tür üretim şeklinde hastalık ve zararlılar daha fazla epidemi yapmasına neden olmaktadır. Hastalık ve zararlılarla mücadele de kimyasal mücadele en fazla tercih edilen yöntemdir. Bağ işletmelerinin gübre ve ilaçlama ile ilgili teknik konularda zirai ilaç bayilerine %64,3 oranında, tarım ilçe müdürlükleri ve tarım danışmanlarına ise % 25.00 oranında danıştıkları, % 10.70 oranında ise kendi bilgi ve tecrübeleri ile uygulama yaptıkları tespit edilmiştir. Nitekim Manisa ve yöresinde yapılan bir çalışmaya göre (Karabat, 2007), Manisa ilinde bağcılık yapan üreticiler kullandıkları tarım ilaçlarının hastalık ve zararlılar üzerindeki etkisini daha çok geçmiş tecrübelerine göre değerlendirmekte ve tercihlerini buna göre yönlendirmektedirler. Ancak üreticilerin içinde buldukları ekonomik ve sosyal koşullar da fiyatı ucuz olan ilaçlara yönelmelerine neden olmaktadır. Diğer bir çalışmada ise; sofralık üzüm üretimi yapan işletmelerin son yıllardaki kalıntı sorunu nedeniyle ihracatçı firmaların iyi tarım uygulamaları, GLOBALGAP ve danışmanlık sistemlerinin devreye girmesiyle zirai ilaçlama konusunun giderek artan bir öneme sahip olduğu bildirilmektedir. Aynı çalışmaya göre bağ işletmecisi, hastalık ve zararlılara karşı önce ilaç bayisine danışırken ikinci sırada firmalara ve son olarak da tarım ilçe müdürlüklerine danışmaktadır. Yörede, hizmet veren ilaç bayilerin ortalama % 64 payla en çok danışılan kurum olduğu belirtilmektedir (Koçtürk ve Arpazlı, 2009).

Sarıgöl'de yapılan bu çalışmada da ilaç bayilerine danışma oranı 129 işletmecisi içerisinde %64,3 olarak saptanmıştır. Bulunan rakamlar diğer çalışmayla paralellik göstermektedir. Yörede 2009 yılında yapılmış olan çalışmaya göre, firmalar özellikle ilaçlama ve kültürel işlemler için danışman ziraat

mühendisi istihdam etmektedir. Ancak bağlarda uygulanan kimyasal mücadele üzüm yetiştiriciliğindeki en büyük riskleri oluşturmaktadır. Yüksek dozajlarda ve yanlış ilaç kullanımı yaygındır (Çeltikoğlu, 2010). İlaçlama sayısı 12-20 arası değişmektedir. Maliyetler oldukça yükselmekte daha önemlisi tüm öngörülerini alt üst edecek kalıntı sorunu gündemde kalmaya devam etmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye dünyada en büyük çekirdeksiz kuru üzüm üreticisi ve ihracatçısı konumundadır. Ancak kuru üzüm pazarının çok fazla değişmemesi ve ihracatta karşılaşılan kalite sorunları üreticileri sofralık yetiştiriciliğe yönlendirmiştir. Türkiye genelinde üretilen sofralık çekirdeksiz üzümün %94.89'u Ege bölgesinde, Ege bölgesi üretiminin % 59.82'si Manisa'da, Manisa üretiminin % 26.38'i de Sarıgöl ilçesinde üretilmektedir. Sarıgöl ilçesinin bu tür üretimde Türkiye içerisindeki payı % 15'dir. Sarıgöl'de üretilen sofralık üzümlerin büyük bir kısmı Sultani çekirdeksizdir. Dünyada sofralık üzüm ticareti açısından büyük bir rekabet söz konusudur. Bu rekabetten başarı ile çıkmak için ürün kalitesi ve standartların artırılması gereklidir. Sarıgöl ilçesi bu açıdan bölgede en iyi uygulamaların yapılmaya çalışıldığı bir yöredir. Mevcut pazarlama sisteminde üretici sofralık üzümün % 72.11'ini ihracata, % 23.28'ini iç piyasaya satmaktadır.

Dekara ortalama verimi (4200kg.), Buldan ve Alaşehir'in üzerinde olan Sarıgöl ilçesinde hasadı geciktirerek üzümü daha yüksek fiyata pazarlama amacıyla bağlar örtü altına alınmakta ve böylece hasat tarihi yörede Ekim ayına kadar geciktirilmektedir. Ancak yörede bağ işletmecisi ürünü pazarlamada ciddi sıkıntılar yaşamaktadır. Fiyatların düşük ve istikrarsız olması, piyasada ödeme garantisinin olmaması ve ödemelerin çok geç yapılması, üretim maliyetlerinin yüksekliği ve sofralık kesim miktarının düşük olması üreticinin en çok üzerinde durduğu pazarlama sorunlarıdır. Özellikle bu üretim şeklinde tescil ve marka olma yolunda ilerleyen. Sarıgöl'ün, kanaat önderleri liderliğinde bir kooperatif çatısı altında toplanması fikrinin % 72.87 oranında onaylanmış olması önemli bir gelişmedir. Az sayıda ve örgütlü olan tüccar, aracı ve tefeci karşısında çok sayıda ve dağınık

olan üreticinin mevcut üretim ve pazarlama sorunlarını aşmada ve bağıcılığı sürdürmede maddi manevi güç birliğine gitmesi gerekli görülmektedir. Kısaca yörede bağ işletmecisi adına piyasada hareket

edebilecek güçlü bir gövdenin teşekkülü ilerleyen yıllarda bölgeye örnek teşkil edecek bağıcılık turizmi ile turistik bağ gezilerine, hatta eko turizme ilham kaynağı olabilecektir.

KAYNAKLAR

- Altındişli ,A. 2011.Sürdürülebilir Bağcılık Açısından Sofralık Üzüm Yetiştiriciliği. I. Ulusal Sarıgül İlçesi Değerleri Sempozyum (17-19 Şubat 2011,Manisa). Bildiriler kitabı ISBN:978-605-61304-5- 8 s.44-52.
- Boyacı, M., 1993. Gediz ve Nif Çayı Havzalarında Bağcılık İşletmelerinin Tarımsal Bilgi Gereksinimleri ve Karşılansma Üzerine Bir Araştırma.(Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi.
- Cebeci , A.N. , Yener, H. , Aydın ,Ş., 2010.Alaşehir Yöresi Bağ İşletmelerinin Pazarlama Ve Örgütlenme Durumu Üzerine bir Araştırma. Soma Meslek Yüksekokulu Teknik Bilimler Dergisi. ISSN NO: 1304-6330. 13 (1) : 36-45.
- Çeltikoglu, S. , 2010. Sofralık üzüm ihracatının dünü bugünü yarını. Erişim: Kasım 2012
- Çoban , H. Kara , S.,Kısmalı , İ. , 2001.Alaşehir ve Buldan İlçelerinde Mevcut Bağ İşletmelerinin Yapısının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 38 (1) : 17-24.
- Ege İhracatçılar Birliği.2012. 2011/12 Dönem Çalışma Raporu. Çekirdeksiz Kuru Üzüm Rekolte Tahmin Çalışmaları. İzmir.
- FAO, 2011. Statistical Yearbook 2010. Food and Agriculture Organization of United Nation. 2011 <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/ess-yearbook2010/en/> Erişim:Ekim
- Işın, F., Özerin, G., 1997.Ege Bölgesi Bağcılığının Sosyo-Ekonomik Yapısı, Pazara Arz ve Yayımlı. Ege Bölgesinde Çekirdeksiz Kuru Üzümün Geleceği, Sorunları ve Çözüm Önerileri Paneli,Ege Tarımsal Araştırma Enstitüsü. s 10-13
- Karabat, S.,2007. Manisa İli Bağ Alanlarında Kullanılan Tarımsal İlaçların Gıda Güvenliğine Etkisinin Koşullu Değerleme Yöntemiyle Analizi ve Üretici Duyarlılığının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. Ege Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. İzmir.185s.
- Koçtürk, M.,Arpazlı , T., 2009. Türkiye' nin Sofralık Üzüm İhracat ve Alaşehir İlçesinde Yaş Meyve İşleme Sanayinin Gelişimi Üzerine Bir Araştırma.
- Miran, B. , 2002.Temel İstatistik Ege Üniversitesi Matbaası.İzmir.
- Özerin, G., 1986. Çekirdeksiz Kuru Üzümde Uygulanan Politikaların Ege Bölgesinde Üretim ve Üretici Açısından Sonuçları Değerlendirilmesi (Basılmamış Doktora Tezi)
- Sarıgül Ziraat Odası, 2012. Üretim ve pazarlama verileri. Sarıgül-Manisa.
- T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Sarıgül İlçe Müdürlüğü, 2011.Sarıgül ilçesi tarım istatistikleri. Sarıgül.
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü. 2012. 2011 Yılı Çekirdeksiz Kuru Üzüm Raporu. Ankara
- TUİK., 2012. Bitkisel Üretim İstatistikleri 2012. <http://tuikapp.tuik.gov.tr/bitkiselapp/bitkisel>. Erişim: Ekim 2012
- USAID, 2008. (USAgency) . The Russian Market for Table Grapes. Target Confirmation Study US. Moldova